

# 2019年3月期 決算説明会資料

2019 Financial Result Briefing

株式会社 アイドママーケティングコミュニケーション

(東証第一部: 9466)



**MORE**  
**SOLUTIONS**  
**MORE**  
**VALUE**

# A g e n d a

- 1 2019年3月期 決算概要
- 2 2020年3月期 業績予想
- 3 成長戦略
- 4 株主還元
- 5 会社概要他

☑ 2019年3月期より、連結決算へ移行

☑ 過去最高益を更新

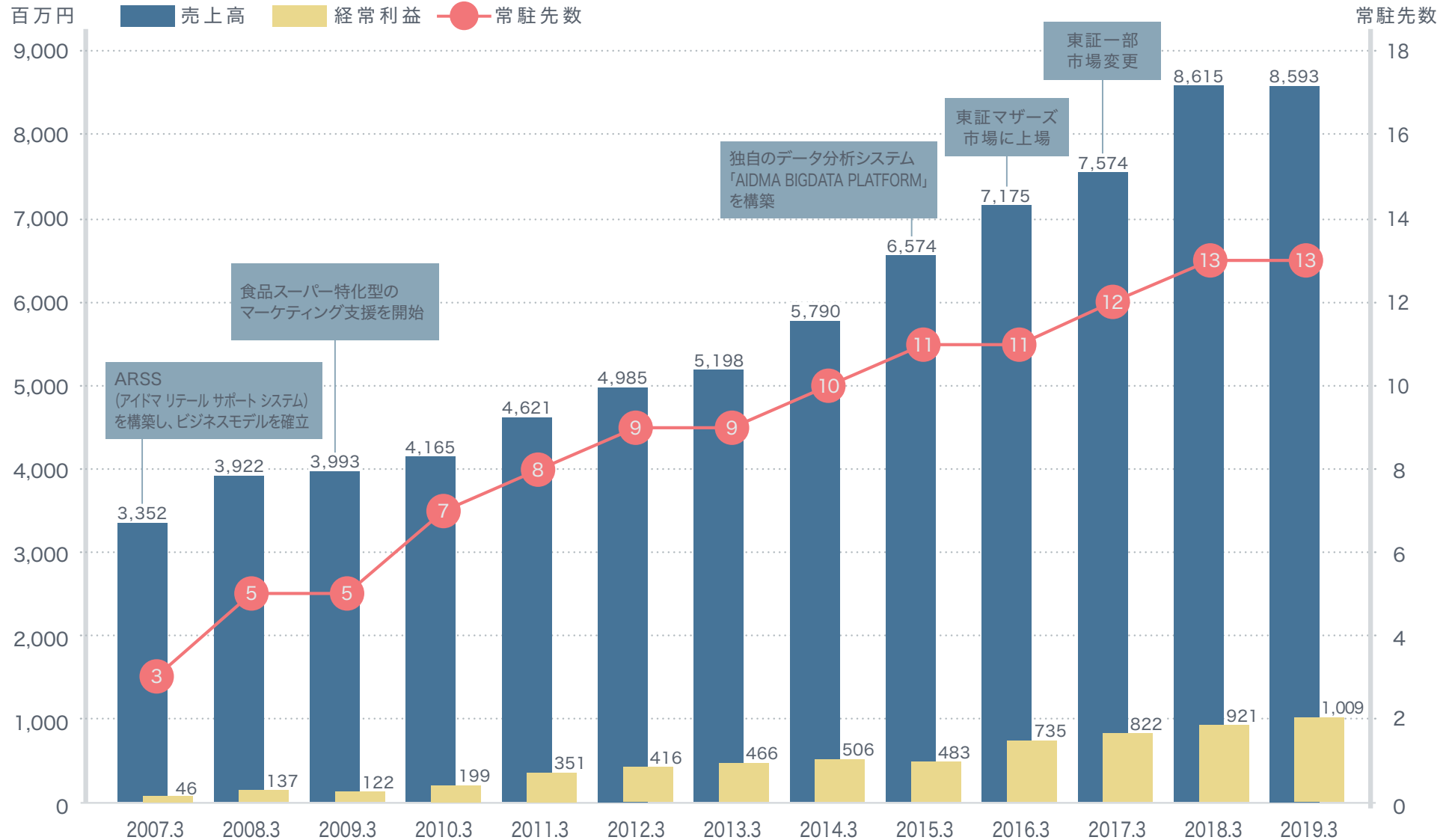
(百万円)

項目	2018年3月期 実績	2019年3月期 実績	増減額	前期比
売上高	8,615	8,593	-22	99.7%
売上総利益	1,997	2,004	6	100.4%
販管費	1,079	1,063	-15	98.5%
営業利益	918	940	22	102.4%
経常利益	921	1,009	87	109.6%
当期純利益	628	651	23	103.7%

(注) 2019年3月期より連結決算へ移行しております。

# 売上高・経常利益推移

☑ 売上高は86億円、経常利益は4期連続で過去最高益を更新



① 2019年3月期 決算概要

② 2020年3月期 業績予想

③ 成長戦略

④ 株主還元

⑤ 会社概要他

 引き続き、過去最高売上高、最高益の更新を見込む

(百万円)

項目	2019年3月期 連結実績	2020年3月期 連結業績予想	前期比
売上高	8,593	9,800	114.0%
売上総利益	2,004	-	-
販管費	1,063	-	-
営業利益	940	1,050	111.6%
経常利益	1,009	1,050	104.0%
当期純利益	651	720	110.5%

① 2019年3月期 決算概要

② 2020年3月期 業績予想

③ 成長戦略

④ 株主還元

⑤ 会社概要他

# 成長戦略 (既存事業の拡大)

☑ 北海道・東北エリアと西日本エリアを重点拡販地域として、リアル販促×デジタル販促による統合型販促支援の営業推進

販促費規模 約**3,000**億円

※スーパーマーケット・ドラッグストアの売上高約19兆6千億円に、平均販促費率1.5%を乗じたもの  
出典:「日本スーパー名鑑2017」(株)商業界



仮に、10%の割合で、約300億円

||  
当社売上高の

約**4**倍水準





## ☑ 2020年代の販売促進について (当社の考え)

### 市場環境とニーズ

- 紙媒体→デジタル媒体へ移行拡大
- 少子高齢化社会の加速
- 狭小商圈での販促対応
- 消費者の購買行動のキャッシュレス化

#### 〈キーワード〉

- 一. タイムリーな販売促進
- 一. 省人化・省力化
- 一. 新しい買い物体験
- 一. 働き方改革



### 当社の方針

店舗と商品と人をより強かに結び付ける  
**「オールストア・プロモーション」**

「マーケティング」・「クリエイティブ」・  
「チラシ」・「POP」・「電子棚札」・  
「サイネージ」・「アプリ」・「運営」

をプロモーション(アウトストア・インストア)で融合させ、メーカー・小売業・消費者をつなぐ

進化した統合型販売促進支援

||

「オールストア・プロモーション」で  
新たなビジネスモデルをご提供いたします。



今上期より、既存サービスに加えて、最新IT技術を活用しインスタ及びアウトストアを対象領域とする、新小売サービス「オールストアプロモーション」を展開予定



## ☑ 電子棚札ソリューション (Electronic Shelf label)

中国アリババが運営する『盒馬鮮生(フォーマー・フレッシュ)』で運用中の電子棚札企業(Sunparl社)と業務提携。

店舗の働き方改革、省人化、効率化、ダイナミックプライシング等のソリューションサービス。当社独自の管理システムを構築し、運用までをフルサポートするサービスをスタート予定。





# (参考) 当社投資戦略の歩みについて

2019年3月期  
3Q



(株)ニューフォリアと  
資本業務提携  
(グループ会社化)

システム  
サイネージ  
強化

2019年3月期  
4Q



(株)ジャム・コミュニケーションズと  
資本業務提携  
(グループ会社化)

ドラッグストア  
販促強化

2020年3月期  
上期(予定)



Zhejiang Sunparl  
Information Technology  
と業務提携

オールストア  
プロモーション  
分野での協業

① 2019年3月期 決算概要

② 2020年3月期 業績予想

③ 成長戦略

④ 株主還元

⑤ 会社概要他

## 〈株主還元方針〉

株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と位置付け、健全な財務体質の維持及び将来の事業拡大に備えるための内部留保とのバランスを図りながら、各期の経営成績及び財政状態を勘案して、利益配当による株主の皆様への利益還元の実施、中期的な視点で株主価値の最大化を図る。

項目	2016年3月期 (実績)	2017年3月期 (実績)	2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (見込)	2020年3月期 (見込)
普通配当(円)	-	10	17	18	18
記念配当(円)	7.5	5	0	0	0
計	7.5	15	17	18	18
配当性向	18.7%	35.9%	36.6%	37.3%	33.8%

① 2019年3月期 決算概要

② 2020年3月期 業績予想

③ 成長戦略

④ 株主還元

⑤ 会社概要他

社名	株式会社アйдママーケティングコミュニケーション
本社	富山県富山市豊田町1丁目3番31号
設立年月日	1979年4月5日
代表者	代表取締役 蛭谷 貴
資本金	5億1,368万円
従業員	グループ254名(正社員)
事業内容	販売促進業務を中心とするリテールサポートサービス
拠点	富山本社含む全国18拠点、(株)ニューフォリア、(株)ジャム・コミュニケーションズ



本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本資料ならびにIR関係のお問い合わせにつきましては、下記までお願いいたします。

株式会社アйдママーケティングコミュニケーション 経営管理部

TEL: 076-439-7880 FAX: 076-439-8677

MAIL: info@e-aidma.co.jp HP: <https://www.e-aidma.co.jp>